

<<社交成功案例全集>>

图书基本信息

书名：<<社交成功案例全集>>

13位ISBN编号：9787811155594

10位ISBN编号：7811155591

出版时间：2008-12

出版时间：内蒙古大学

作者：张笑恒//李少聪

页数：382

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<社交成功案例全集>>

前言

所谓口才，就是说话的才能。

才能不同，说出的话来，效果就不一样。

一句话，可以说乐一个人；一句话，也可以说恼一个人。

一句话，可以说成一件事；一句话，也可以说败一件事。

三国时期，曹操活捉吕布。

因为吕布武艺高强，曹操本想把他留在自己的账下。

可是刘备说了一句话：“曹公忘了丁原和董卓吗？”

一句话，使曹操想起以前收留吕布的丁原和董卓都被吕布所杀，便把吕布杀了。

至于诸葛亮舌战群儒、毛泽东重庆谈判等重大事件所以取得成功可以证明：纵有满腹经纶和真理在握，如果没有好的口才，恐怕也是不行。

俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”、“三寸之舌，强于百万雄兵”，说的就是口才的作用。

口才存在于我们生活中的每一个角落。

如果没有好的口才，就不能很好的表达出自己的思想，不能和他人很好的沟通，就得不到别人的重视和尊敬，进而影响到我们的人际关系；口才可以说在某一方面决定了一个人的发展成败，决定一个人的成功道路是否坎坷和平坦。

不要小看一个人的口才产生的力量 and 影响，在这样一个纷繁复杂的社会，小到邻里纠纷，大到国际争端，都需要好的口才去化解，一个善于言辞的人总是能在谈笑间就能让檣櫓灰飞烟灭。

可见好的口才确实具有神奇的魔力。

在与他人辩论的时候，好口才能让你在辩论中立于不败之地，获得辩论的胜利，得到对方的认可；在谈判的时候，好口才能让你在谈判中锦策良谋，笑傲谈判桌；在说服他人的时候，好口才能让你巧舌如簧，让人心服口服；在演讲的时候，好口才能让你在讲台上灼灼发光，放射出耀眼的光辉；在推销的时候，好口才能让无往不利；甚至在外交活动中，好口才也能让我们雄辩滔滔占上风。

所以说掌握好了口才，才能让你获得成功。

但是好口才并非天生具备。

在我们成长的过程中，口才的培养和提高肯定会遇到各种各样的问题和困难。

只有掌握了口才的技巧和策略，才能让自己少走些弯路。

所以如果我们要在生活中熟练自如的运用和掌握这些技巧，就需要在实践中勤加练习并努力学习。

《口才成功案例全集》书中列举了大量因为口才而获得成功的案例，这是我们精心挑选的古今中外、脍炙人口并和人们生活息息相关的案例。

囊括了辩论、演讲、说服、推销和外交等所有的口才技巧和策略，观点鲜明，理念独到，希望能给您的人生带来全新的局面和深刻的启迪，让您的人生更加顺畅和成功。

<<社交成功案例全集>>

内容概要

《社交成功案例全集》从实用的角度出发，针对当前人际交往中的通病，分上下两篇进行多方位多角度的阐述。

首先，从技巧方面入手，通过对经典案例的分析，阐明各种技巧的特征和用法；然后应用到实践中，通过对职场和日常生活的一些案例分析，详述了如何具体实施各种社交活动。

<<社交成功案例全集>>

书籍目录

第一章 论辩口才，唇枪舌剑显智慧1、纪晓岚巧释“忠孝”二字免一死 / 0032、欧阳修巧改宋祁生僻字 / 0043、祝瀚巧辩救狗主 / 0054、庄子与东郭子 / 0065、庄子谢绝相位 / 0106、王翦坦诚获信任 / 0127、蔡京巧设计东山再起 / 0138、庄周借粮 / 0149、诸葛亮巧退敌兵 / 01610、张宗全巧息老师怒火 / 01811、晏子“明知故问”救马夫 / 01912、王充驳鬼论 / 02013、墨子巧辩巫马子 / 02114、唐睢不辱使命 / 02215、魏征进谏止封禅 / 02416、淳于髡说醉 / 02517、解缙呈鱼上疏 / 02618、阿丑“指桑骂槐”点宪宗 / 02719、黄霸巧辩真假母亲 / 02820、刘伯温以画谏君王 / 02921、阮籍借题发挥息众哗 / 03022、苏东坡刚柔并济点狱吏 / 03123、蒲松龄妙口回春辨权贵 / 03224、毋择巧辩逃重罚 / 03325、纪晓岚机智雄辩获赠书 / 03426、孔子巧辩鲁哀公 / 03527、石动筒借用权威驳诡辩 / 03628、虎会巧辣赵简子 / 03729、公仪休拒鱼 / 03930、王僧虔设条件巧作答 / 04031、徐昌谷对立引申辩朋友 / 04132、晏子使楚 / 04233、善用幽默辩论的范缜 / 04334、熊向晖巧答英元帅 / 04435、徐锡麟的镜子 / 04536、善用“助产术”的辩论大师苏格拉底 / 04637、周恩来只身赴会 / 04738、周恩来舌辩宋美龄 / 04939、陈赓正话反说驳倒蒋介石 / 05140、“就地取材”的妙用 / 05241、巧用时态命题的苏东坡和程颢 / 05442、复旦大学紧抓论题不迷失 / 05543、毛泽东列举事实驳倒艾奇逊 / 05744、邹韬奋接连反问驳国民党 / 05845、秦宓以怪对怪驳倒对方提问 / 05946、王元泽语句循环避提问 / 06047、耶稣借代巧问答 / 06148、赫梅尔揭露矛盾戳谎言 / 06249、罗文锦轻松拆穿英国商人诡计 / 06350、釜底抽薪赢辩论 / 06451、联系事物辩论杀夫案 / 06552、酒后滋事杀人案的辩护 / 06653、从对方的反面进行分析辩护的流氓案 / 06854、歌德不符合场合的辩论 / 06955、审判员巧设圈套，引诱嫌疑犯自曝谎言 / 07056、乔特斯“顺”中求变，巧破僵局 / 07157、王若飞舌战敌国法官 / 07258、林肯动1青赢辩论 / 07559、贺绿汀舌战群氓 / 07660、以彼之道还之彼身，巧用法律惩奸商 / 07761、冯玉祥威言斥敌 / 078第二章 谈判口才，锦策良谋笑傲谈判桌1、苏代举重若轻巧解纠纷 / 0832、蒯通设身处地劝徐公 / 0843、海瑞设计惩恶霸 / 0854、展喜回顾历史退齐兵 / 0865、张仪游说楚怀王 / 0886、烛之武“扬长避短”救郑国 / 0897、美国“请君入瓮”终获运河开凿权 / 0918、中方代表以静制动，克制对方攻势 / 0929、中方代表刚柔并济谈判胜利 / 09310、苏军收集情报，获谈判胜利 / 09511、阿里森巧布迷阵谈生意 / 09612、约翰逊“抛砖引玉”获广告 / 09713、亚默尔巧用媒介，借局布阵 / 09914、中方代表沉稳耐心终获胜 / 10015、艾森豪威尔的深藏不露和赫鲁晓夫的锋芒毕露 / 10116、俄国领袖雷厉风行做决定 / 10217、邓小平和爱丁堡公爵谈判前的寒暄 / 10318、土耳其“装聋作哑”斗列强 / 10419、荷伯·科恩以诚相待获信任 / 10520、中方商团“闪烁其辞”巧问答 / 10721、风扇厂游刃有余应对突发问题 / 10822、毛泽东“一语双关”解疑惑 / 10923、中方代表谨慎细心戳破“诡辩术” / 11024、爱迪生的无意沉默 / 11125、服装老板投石问路获先机 / 11226、引蛇出洞获资料 / 11327、哈默以柔克刚获利益 / 11428、中方代表以退为进，牵制科威特 / 11529、中方代表故作否定赢谈判 / 11630、福克兰打通心理巧破僵局 / 11731、中方企业静观局势笑对威胁 / 11832、姜维川与日方代表智力的角逐 / 11933、11个农民与1个农民的谈判 / 12134、穷追不舍获谈判胜利 / 12335、批发商寒暄松下幸之助，占据谈判主导地位 / 12536、谈判中的实力对抗 / 12637、开诚布公，以诚相待赢谈判 / 128第三章 说服口才，巧舌如簧让人心服口服1、巧言激将达目的 / 1332、康芮逼迫问法说服太后 / 1353、范缜用事实说服群众 / 1364、苏秦说鬼劝孟尝君 / 1375、孩童巧妙利用关系说服项羽 / 1386、许绾计算天台说服魏王 / 1397、长孙皇后利用史实谏唐太宗 / 1408、优孟哭马说服庄王 / 1419、邹忌鼓琴说服齐威王 / 14210、蒯通坦率直言免罪责 / 14411、张丑攻其弱点逼人就范 / 14512、触龙对症下药说服太后 / 14613、诸葛亮以情感人消除敌意续盟约 / 14814、惠施巧喻说梁王 / 14915、贝尔投其所好筹得试验经费 / 15016、老师动之以情劝诫苏步青 / 15117、列宁巧解农民仇恨 / 15218、卡耐基“先行自责”避惩罚 / 15319、马克·吐温窃窃私语换安静 / 15420、饭岛清通俗易懂地话语赢得人心 / 15521、伽利略谈理想 / 15622、适当的抬举也能说服他人 / 15723、刘存同“对症下药”劝服傅作义和谈 / 15924、卡耐基租房 / 16025、说服他人先攻心 / 16126、惠尔潜移默化地说服刚愎自用的工头 / 16227、审时度势说服大矿主 / 16328、老师调节气氛带动学生劳动 / 16529、小姑娘博取同情说服“大叔” / 16630、领队善意威胁，达到说服目的 / 16731、女司机消除防范，以情感化歹徒 / 16832、寻求一致，以短补长达目的 / 16933、用自信说服他人 / 17134、有针对

<<社交成功案例全集>>

性的说话才能说服他人 / 17235、好的心态能感染人，也能说服人 / 17336、加藤清正和威廉·麦金莱用赞美说服他人 / 17537、良好的开端，是说服成功的一半 / 17638、父亲晓以利害说贝利 / 17839、李准说哭常香玉 / 18040、层递渐进悦己服人 / 18141、丰后守为人置梯，保人脸面 / 18242、陈毅以理服人消除“抄身制” / 184第四章 演讲口才，铁齿铜牙唱好“独角戏” 1、肯尼迪、林肯，因准备获成功 / 1892、丘吉尔的抵达演说 / 1903、“笑星”主任拉家常 / 1914、士兵态度亲切得民心 / 1925、马寅初语惊敌胆 / 1936、布莱希特开门见山致开幕词 / 1947、打破传统“官话”的省长演讲 / 1958、短小精悍的演讲震撼听众 / 1979、闻一多激情演说赶跑特务 / 19810、纪念孙中山的演说词 / 19911、续范亭即兴演说 / 20012、陈毅的脱稿演说 / 20213、惜字如金，出言不凡的演说家 / 20314、马寅初和邹韬奋的一句话演讲 / 20415、设身处地，赢得听众支持 / 20516、复员军人身临其境的演说 / 20717、安东尼撕毁勃鲁托斯伪善的面具 / 20818、演讲大师们引人入胜的开场白 / 21019、巧用比喻的北大学子 / 21320、文采飞扬，吸引听众的演讲参赛者 / 21421、升华主题将演讲推向高潮 / 21522、从不同角度加强演讲预期效果 / 21823、临场发挥的马季和白岩松 / 22124、掌握演讲的七个技巧 / 22225、全面分析材料，获得成功的演讲者 / 22526、巧拿“自己”说事的演讲者 / 22727、找准切入点，开始演讲 / 22928、海明威精辟独到的议论 / 23129、事迹演讲的卓越感召力 / 23230、幽默结尾的轰动效应 / 23531、周恩来在万隆会议上的演讲 / 23832、丘吉尔的战时演说 / 241第五章 推销口才，金牌推销员的成功秘诀 1、老妇人投其所好获业务 / 2472、贝尔纳·拉迪埃推销前的寒暄 / 2483、态度在推销中的重要作用 / 2494、保险推销员乔·库尔曼富有魔力的问题 / 2505、乔·库尔曼帮助客户发现自己真正的需求 / 2516、推销之王乔·吉拉德靠听赢得顾客 / 2537、汤姆投其所好拿订单 / 2548、用真诚打动人心的推销员 / 2569、推销中利益的刺激诱导 / 25810、幽默，推销之神原一平常用的招术 / 25911、说出让对方信服的理由 / 26112、原一平以赞美为开场白获成功 / 26213、强迫推销不可取 / 26314、不作争辩巧作答 / 26415、好的演示胜过雄辩 / 26516、乔·吉拉德的感情投资 / 26617、制造紧张气氛“逼迫”客户签单 / 26818、班·费德文借故事巧推销 / 27019、虚拟“对手”，给顾客制造危机意识 / 27220、站在对方角度推销产品 / 27421、幽默运用政治情感取得很大成功 / 27522、真情所致，推销易成 / 27623、免费参与，逐步“诱导”巧售二手车 / 27724、与顾客双赢，而不是祈求怜悯 / 27825、旁敲侧击巧避拒绝 / 28026、“美言”助推销 / 28227、史蒂芬随机幽默巧解销售突发事件 / 28328、交易成功后的交流 / 28429、麦克先生把握时机下订单 / 28530、威伯巧向养鸡老太太推销电器 / 28731、提多玛董事长用大度留住顾客 / 28832、优秀的推销员懂得察言观色，对症下药 / 28933、找准核心，精心设问 / 29034、贝格巧赞同行，赢得客户 / 291第六章 幽默口才，惠已悦人功效神奇 1、陶行知轻松缓气氛 / 2952、凌峰自嘲得人缘 / 2963、里根总统轻松解尴尬 / 2974、随手拈来的幽默 / 2985、功效奇特的“天真式幽默” / 2996、外国名人幽默故事五则 / 3007、朱镕基总理巧答记者问 / 3028、丘吉尔幽默诙谐解尴尬 / 3039、鲁迅幽默讽刺国民党 / 30410、吉米·卡特幽默机敏侃记者 / 30511、曹特的开场白 / 30612、摩萨台巧喻绕话题 / 30713、爱迪生的“硬幽默” / 30814、谢晋深入浅出谈电影 / 30915、达尔文的幽默 / 31016、纪晓岚急中生智显幽默 / 31117、幽默，情感的润滑剂 / 31218、威尔逊谦虚幽默消除敌意 / 31319、丘吉尔的幽默 / 31420、毛泽东幽默风趣消疑虑 / 31521、莉莲·卡特轻松赶跑记者 / 31622、卓别林“金蝉脱壳”化险为夷 / 31723、卓别林幽默讽刺派拉蒙 / 31824、喷嚏与喷嚏 / 31925、大智若愚的幽默 / 32026、幽默风趣的拒绝艺术 / 32127、在该谐幽默中回击诘难 / 32328、关于“流行的都是高尚的” / 32429、苏东坡戏谑揶揄中显智慧 / 32530、巧用幽默为节目主持添彩 / 32731、遭遇不幸也幽默 / 32932、防卫反击，巧用冷幽默 / 33133、旁敲侧击，暗示幽默法 / 33234、痴言傻语显幽默 / 33435、顺水推舟，令其难堪 / 33536、逆向思维，创新幽默 / 33637、巧妙挪用造幽默 / 338第七章 外交口才，雄辩滔滔占上风 1、罗斯福巧答记者问 / 3432、周总理闲话家常缓气氛 / 3443、周总理点到为止拿回九龙杯 / 3454、基辛格后发制人答记者问 / 3475、陈毅知己知彼对答如流 / 3486、霍布金利用“暂停”夺回主动权 / 3497、陈毅给足苏加诺面子 / 3508、罗斯福声东击西缓和气氛 / 3519、梅特涅运用激将法击败拿破仑 / 35210、基辛格转移话题避表态 / 35411、陈毅不卑不亢显国风 / 35512、委婉含蓄避尴尬 / 35713、公刘先生就地取材祝酒辞 / 35814、陈毅灵活变通解决提案 / 35915、尼克松彬彬有礼的反击 / 36016、尼克松大话私事传达信息 / 36117、陈毅充满个性魅力的外交风格 / 36218、贝汉廷以气夺人扬国威 / 36319、周总理思维敏捷折服各国领导人 / 36520、周总理巧答记者问 / 36821、乔冠华字字珠玑显国威 / 37122、中国代表巧使绊子抑制西方外交官气焰 / 37223

<<社交成功案例全集>>

、作家巧用借代回答问题 / 37324、邓小平舌战赫鲁晓夫 / 37425、邓小平与日本天皇的会面 / 37526、邓小平斩钉截铁表立场 / 37727、邓小平与舒尔茨的唇枪舌战 / 37828、邓小平的“永不称霸”政策 / 38029、实事求是，让卡尔逊大为尴尬 / 38130、妙语连珠，“乱中”论全球 / 382

<<社交成功案例全集>>

章节摘录

1、纪晓岚巧释“忠孝”二字免一死正所谓“兵来将挡，水来土掩”，通常随机应变能力强的人，在遇到困境时都能自圆其说，补救失误。

如果我们墨守成规，不懂得随机应变，那么在社会交往中，就会像哑巴吃黄连——有苦说不出。随机应变的口才艺术，是一种智慧，能在关键时刻帮助你化险为夷。

纪晓岚是清代才子，众所周知的一代风流人物。

虽然在宦海沉浮，却可保命全身，这全得益于他的口才。

他能言善辩，机智敏捷，学识渊博，出口成章，观其一生，虽政绩平平，却才名远扬，为后人所传颂。

有一天，乾隆皇帝问纪晓岚：“纪卿，你知道‘忠孝’二字如何解释吗？”

纪晓岚答道：“君要臣死，臣不得不死，此为‘忠’；父要子亡，子不得不亡，此为‘孝’。”

乾隆皇帝听后立刻说：“那好，朕现在就要你去死！”

纪晓岚闻此也一点都不含糊，回答说：“臣领旨！”

乾隆皇帝好奇地问：“那你打算怎么死法？”

“跳河。”

纪晓岚答道。

乾隆皇帝当然知道纪晓岚不会去死，于是就坐在一边看他怎么应对。

过了一会，乾隆见纪晓岚回到跟前，笑道：“纪卿何以未死呢？”

纪晓岚答道：“我走到河边，正要往下跳时，屈原从水里向我走来。”

他说：“纪晓岚，你此举大错矣！”

想当年楚王昏庸，我才不得不死。

你在跳河之前应该先回去问问皇上是不是昏君，如果皇上不是昏君，你就不该投河而死；如果说皇上跟当年楚王一样的昏庸，你再死也不迟啊！”

乾隆听了这番话后，龙颜大悦，大笑着连声称赞道：“好一个如簧之舌，真不愧是雄辩之才，这下朕算是服了！”

纪晓岚机智应对，话语幽默，一语双关，既说明自己是个忠臣，又称赞乾隆是个英明的君主，使得他免于死。

铁齿铜牙两片嘴，关键时刻，一招“移花接木”，不仅避开了问题的实质，化险为夷，而且从侧面拍了对方的马屁，实在是高明之至。

2、欧阳修巧改宋祁生僻字争辩有时候会成为斩断友谊的利剑，但是它也可以成为维系友谊的桥梁。

朋友之间尽管有很多共同点，但在某些具体问题上，仍不免意见相左，免不了有所争辩，但要掌握分寸，以不伤害对方，不损害友谊为尺度。

在原则问题上或探讨某个学术问题而进行争辩是必要的，但为一些鸡毛蒜皮的小事情而争得脸红脖子粗，就没必要了。

宋代的宋祁写文章爱用僻字，以显示自己博学。

欧阳修同他一起修《唐书》时，很想找个机会指出这种毛病。

一次，欧阳修去探望宋祁，宋祁不在，他便在门上写了“宵寐匪贞，札因洪休”几个字。

宋祁回家后，百思不得其解，只好去请教欧阳修。

欧阳修说：“你忘了，这八个字是‘夜梦不祥，题门大吉’！”

宋祁抱怨欧阳修不该用冷僻字，欧阳修大笑道：“这就是您修唐书的手法！”

‘迅雷不及掩耳’多明白，你却要写成‘震雷无暇掩聪’，这样的史书谁看得懂呢？”

宋祁感到很羞愧。

欧阳修的诚挚和直率，给了宋祁很大的帮助，同时增进了友谊。

当然，直率诚挚并不等于“赤膊上阵”，它同样应该讲究语言的艺术。

直陈对方的错误，难免会闹得场面尴尬，使得对方心存芥蒂，甚至心怀仇恨。

所以，辩论，有时候也不用针锋相对，各不相让，有时候，旁敲侧击无声地指出对方的错误，更能让

<<社交成功案例全集>>

对方心服口服。

3、祝瀚巧辩救狗主我们生活中的客观事物，存在着一种极为复杂的环环相扣的必然条件联系，那就是A现象必然引起B现象，B现象又可引起C现象。

如果A现象的出现是错误的，或者是违反常理的，那么B现象则是不可成立的，由此可知，C现象自然也是不成立的。

聪明的辩论高手，就会利用这一方式，来推翻对方所得出的最后结论。

明朝的时候，有一个叫朱宸濠的人，他是皇族后裔南昌宁王，一天到晚只知吃喝玩乐，仗着自己的身份横行霸道。

有一次他的一只挂有“御赐”金牌的丹顶白鹤独自跑到街上，被一条狗咬死了。

朱宸濠很生气，暗想：“这白鹤是皇上赐的，脖子上还挂着‘御赐’金牌，到底是谁家野狗，竟敢欺君犯上，这还了得！”

想到此处，他立即命令家奴把狗的主人捆绑起来，送交南昌知府治罪，以给他的白鹤抵命。

当时的南昌知府是祝瀚，他对宁王府的胡作非为非常不满，就让宁王府的管家先写个诉状来。

祝瀚接过诉状后，就立即命令衙役捉拿凶手归案。

管家忙说：“人已抓到，就在堂下。”

祝瀚故作惊讶地说：“状纸上明明写着凶犯是一条狗，本府今日要审的是狗，你抓人来干什么？”

管家气急败坏地说：“那狗不懂人的语言，怎么能在大堂审问？”

祝瀚说：“管家不必生气，只要把诉状放在它面前，它看后低头认罪，就可以定案了。”

管家跳了起来：“你这个昏官，走遍天下可有哪一条狗是识字的呢？”

这时，祝瀚严肃地说：“既然狗不识字，那它如何能认识鹤脖子的金牌，既然不认识鹤脖上的金牌，也就谈不上什么欺君犯上，既然这只狗不是欺君犯上，就不能处置狗的主人。”

祝瀚一番话将那个管家说得哑口无言，最后只好甩着袖子气呼呼地跑了。

祝瀚在与管家的论辩的时候，就是采用了这种连锁论证术，通过肯定“狗不识字”，得出了：“不能处治狗的主人。”

这个结论。

逻辑严密，无懈可击。

在论辩中，我们也可以运用这种辩论术，即将言谈中第一个论断的结果作为第二个论断的原因，将第三个论断的结果作为第四个论断的原因……；或者将第一个论断的原因作为第二个论断的结果，将第二个论断的原因作为第三个论断的结果，将第三个论断的原因作为第四个论断的结果……；每个论断之间像一条锁链一样一环扣一环，这种言谈技法称之为连锁论证术。

用一个定理去推论第一个结论是正确的，然后依此得到下一个结论，一环扣一环，直到最后一个结论，这是几何证明题最常用的方式，在辩论中也得以广泛运用。

但是，如果第一次用的“定理”就是错误的，那么后面的结论显而易见都是无法成立的。

<<社交成功案例全集>>

编辑推荐

《口才成功案例全集》列举了大量因为口才而获得成功的案例。这些案例都是精心挑选的古今中外、脍炙人口并和人们生活息息相关的案例，囊括了辩论、演讲、说服、推销和外交等所有的口才技巧和策略，观点鲜明，理念独到，希望能给您的人生带来全新的局面和深刻的启迪，让您的人生更加顺畅和成功。

<<社交成功案例全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>